



SOLUCIONES SAP® PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

www.sap.com/spain/pymes

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SOLUCIONES DE PRIMERA CLASE PARA NEGOCIOS EN CRECIMIENTO

La optimización de los procesos y la flexibilidad para crecer son importantes para su negocio. Sin embargo, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) no han aprovechado las soluciones de gestión empresarial de negocio que pueden ofrecer estos beneficios. Han creído que necesitarían invertir grandes presupuestos, adquirir enormes equipos de tecnología de la información (TI) y llevar a cabo largos programas de implementación.

Conozca las Soluciones SAP para la PYME

Una amplia gama de soluciones de negocio, sencillas pero completas, que cubren las necesidades específicas de las Pequeñas y Medianas Empresas, para satisfacer de forma eficaz una gran variedad de requisitos de negocio generales o específicos de cada sector. Respaldada por una red de partners de canal, estas Soluciones están diseñadas para ofrecer a las PYMEs un valor tangible y, al mismo tiempo, proporcionar la escalabilidad necesaria para fomentar su crecimiento en el futuro. ¿No cree que su compañía debería beneficiarse de esto?

SOLUCIONES SAP PARA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ESPAÑOLA: LA OPCIÓN MÁS RÁPIDA, ECONÓMICA, FLEXIBLE, EFICIENTE Y RENTABLE PARA LA GESTIÓN DE SU NEGOCIO



Hoy más que nunca todas las empresas, sea cual sea su tamaño y sector de actividad, deben competir en un entorno global, disponer necesariamente de la tecnología de la información más moderna y saber aplicarla de forma eficaz y rentable. En este contexto, escoger las herramientas tecnológicas adecuadas para gestionar la organización interna, optimizar los procesos y planificar la actividad, significa adquirir la capacidad para competir en nuevos escenarios.

Las empresas pueden tener distintas dimensiones, pero todas deben desarrollar actividades similares (comprar, vender, mantener relaciones con los clientes, llevar la contabilidad, gestionar el personal y adaptarse a las modificaciones de las normativas legales y financieras). Por lo tanto, también las pequeñas y medianas empresas deben adoptar tecnologías que soporten plenamente los objetivos de la empresa y que permitan reaccionar de forma rápida y flexible ante los acontecimientos externos, interviniendo en la organización comercial, en la logística de producción y en la toma de decisiones financieras.

Todas las compañías prosperan o fracasan dependiendo del poder de sus ideas, la sabiduría en la toma de decisiones y la eficacia de sus operaciones. Pero, para las PYMES, los presupuestos son más reducidos, los márgenes son menores y el balance entre ganancias y pérdidas es mucho más precario que para las empresas de mayor tamaño. A medida que las PYMES luchan para aprovechar las ventajas de las oportunidades de crecimiento ofrecidas por Internet y el e-business, necesitan soluciones que les ayuden a optimizar sus operaciones, aumentar su eficacia y reducir costes.

Sin embargo, las aplicaciones que adoptan las grandes empresas no cubren las necesidades de las PYMES. Para estas empresas, las soluciones de negocio deben ser asequibles, fáciles de entender y de rápida implementación. No es momento para sistemas costosos y difíciles de utilizar.

La respuesta está en la oferta de Soluciones SAP para la pyme. Diseñadas para satisfacer las necesidades individuales de empresas como la suya, pueden proporcionar, de forma rápida y eficaz, nueva potencia y control a las organizaciones a medida que éstas crecen. Y ponen todo el poder del e-business en manos de las PYMES sin forzar los recursos que necesitan para gestionar sus negocios.



UNA EXPERIENCIA PROBADA Y AL ALCANCE DE SU BOLSILLO

SAP, consciente de las necesidades que tienen las pequeñas y medianas empresas españolas, ha diseñado un conjunto de soluciones de negocio que les ayudan a optimizar sus operaciones, aumentar su eficacia y reducir costes. Dichas soluciones garantizan que el software satisfaga las necesidades de su negocio a medida que éste crece, además de tener en cuenta las características y requerimientos de su sector de actividad. Sabemos perfectamente que no todas las PYMES son iguales y los sectores de actividad tampoco; por esta razón las soluciones de SAP no son todas iguales.

Gracias a nuestros clientes y a la experiencia adquirida durante más de 30 años de experiencia, podemos ofrecer una amplia de soluciones de negocio fáciles de entender y utilizar, rápidas de implantar, escalables, flexibles, y, sobre todo, asequibles. Este es uno de los motivos por los cuales SAP ha logrado el éxito que tiene en el mercado español de las PYMES y se ha comprometido a actualizar sus aplicaciones de negocio para responder a los exigentes requisitos del mercado, ofreciéndoles una herramienta que les ayude a mejorar la colaboración con sus clientes, distribuidores, socios y proveedores.

LA RESPUESTA PARA LAS PYMES YA ESTÁ AQUÍ

Las soluciones mySAP All-in-One y SAP Business One son la propuesta de éxito que SAP le ofrece a las PYMES para ayudarlas a seguir creciendo, optimizar sus procesos de negocio y obtener un rápido retorno de su inversión. Se trata de dos productos diferentes, que ofrecen funcionalidades para compañías con procesos de negocio distintos.

mySAP All-in-One

Para las organizaciones que requieren soluciones económicas, listas para funcionar y muy específicas a su sector, SAP ofrece mySAP All-in-One. Estas soluciones vienen preconfiguradas para hacer frente a las necesidades de su organización y, al mismo tiempo, pueden ser personalizadas para adaptarse a su sector. Entre las ventajas de este tipo de soluciones destacan los rápidos proceso de implementación, costes predecibles, la escalabilidad y la capacidad de crear beneficios en entornos empresariales de cualquier dimensión. Algunos ejemplos del amplio y creciente rango de Soluciones Sectoriales Cualificadas por SAP los podemos encontrar en los sectores de la Industria Auxiliar del Automóvil, Concesionarios de Coches, Ingeniería, Construcción, Farmacéutico, Químico, Mueble, Hotelero, Confección, Distribución, Geriátricos, Cerámico, etc.

SAP Business One

Para empresas pequeñas que no requieren una solución con una funcionalidad compleja ni muy específica, ofrecemos SAP Business One. Una solución sencilla, pero potente, que cubre los requisitos empresariales más comunes relativos a contabilidad, generación de informes, ventas, compras y mucho más. Entre las ventajas de este tipo de soluciones destacan su solidez, flexibilidad, facilidad de uso, tiempos de instalación del producto y, sobre todo, su integración con el resto de soluciones, incluyendo mySAP Business Suite, lo que permite a cualquier compañía poder interrelacionar su negocio con organizaciones mayores.

Con estas funcionalidades, las PYMES pueden generar un nuevo valor empresarial, incrementando los ingresos a través de oportunidades de negocio adicionales, facilitando un mayor nivel de innovación, mejorando la visibilidad de la cadena de suministro y la capacidad de respuesta hacia los clientes, anticipándose mejor a las necesidades del mercado.

LOS PARTNERS DE mySAP All-in-One: NUESTROS EXPERTOS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

SAP no es nueva en el mercado de las pequeñas y medianas empresas. En 1997 la compañía decidió lanzar su canal de ventas indirectas, formado por una Red de Partners concedores de las soluciones SAP. Por un lado, estos socios son expertos conocedores de las soluciones empresariales que distribuye SAP y poseen una profunda conciencia de las necesidades y preocupaciones más inmediatas de las PYMES. Por otro lado, ofrecen la clara ventaja que supone su proximidad geográfica, que permitirá acometer proyectos con ciclos cortos de implantación y reducidos costes en recursos, así como una clara experiencia sectorial.

Adicionalmente, esta **Red de Partners de SAP España, con experiencia en diferentes sectores del mercado y zonas geográficas específicas, ha pasado por un riguroso y exhaustivo proceso de cualificación.** Esto contribuye y garantiza que nuestros clientes obtengan los mejores beneficios y que las soluciones se implementen de una forma rápida y rentable. Además, los Partners del canal de SAP proporcionan servicios completos de software, hardware, implementación y mantenimiento durante todo el ciclo de vida de nuestros clientes.

En la actualidad, el canal de venta indirecta está formado por diferentes figuras, lo que facilita a las PYMES la posibilidad de evaluar, adquirir e implementar sistemas de gestión empresarial SAP:

VARs (Value Added Reseller): Son Partners autorizados que distribuyen las soluciones de SAP proporcionando, además, servicios completos de software, hardware, implementación y mantenimiento durante todo el ciclo de vida de la relación con el cliente.

VARs Sectoriales (Value Added Reseller Sectoriales): Son Partners autorizados que distribuyen las soluciones de SAP y que están especializados en determinados sectores y que proporcionan, igualmente, servicios completos de software, hardware, implementación y mantenimiento durante todo el ciclo de vida de la relación con el cliente.

Partner de Ventas y Servicios (SSP): Son compañías especializadas en proyectos para pymes, con un valor de cercanía geográfica y conocimiento de determinados sectores.

Completando el canal de ventas indirectas, los ASPs (**Application Service Providers**), por sus características y proyección comercial, actúan suministrando soluciones SAP a usuarios finales mediante la externalización de servicios.



VALOR SEGURO EN SOLUCIONES PRECONFIGURADAS

Gestión de negocio completa e integrada

- Aplicaciones de negocio totalmente integradas.
- Procesos de negocio líderes en el sector, basados en el conocimiento del sector obtenido en más de 19.000 clientes de más de 120 países.
- Experiencia sin igual en aplicaciones de negocio.
- Un proveedor seguro desde el punto de vista financiero, con una estrategia que mira hacia el futuro.

Escalabilidad sin límites

- Crece con su negocio.
- Sólida y segura.
- Admite hasta las organizaciones de mayor tamaño.
- Evita costosas migraciones en el futuro.

Implementación rápida y rentable

- Implementación con precio y plazo fijos.
- Soluciones presentadas en paquetes y basadas en plantillas sectoriales.
- Significativo retorno de la inversión mediante una implementación rápida.

Adaptable

- Soluciones sectoriales presentadas en paquetes para conseguir un máximo ajuste.
- Soporta roles y funciones de trabajo específicos.
- Permite aplicar la experiencia de SAP en múltiples sectores gracias a las SAP® Best Practices.
- Proporciona el conocimiento en soluciones sectoriales de los partners de canal de SAP.

E-Business y colaboración

- Admite procesos e-business de vanguardia.
- Permite la colaboración a lo largo de la cadena de valor.
- Establece cadenas de suministro flexibles e intranets para clientes y socios.

mySAP All-in-One: COMPLETA Y ADAPTABLE

Para las medianas empresas que requieren una funcionalidad sectorial específica con un enfoque rentable y listo para usar, **mySAP All-in-One** ofrece soluciones paquetizadas que pueden personalizarse **para satisfacer las necesidades específicas de cada empresa**.

Entre los beneficios se incluyen:

Rápida implementación y costes razonables: Distribuida a través de una red de partners de canal altamente cualificados que entienden los retos a los que se enfrentan las empresas de diversos sectores. mySAP All-in-One se instala utilizando técnicas de rápida implementación que pueden **reducir los costes en más del 50%** con respecto a los enfoques tradicionales. Asimismo, la escalabilidad de la solución implica que **una empresa invierte sólo una vez**, incluso cuando la organización cambia o crece.

Mayor productividad y control de costes: la funcionalidad preconfigurada de mySAP All-in-One permite a los usuarios gestionar de forma rentable los recursos financieros y humanos, la cadena de suministro, las relaciones con los clientes y otros procesos de negocio. Esto genera nueva eficacia en su organización, que llega también a sus socios y proveedores.

Rendimiento fiable: SAP suministra mySAP All-in-One a través de una red cualificada de socios que pueden personalizar la solución, de forma que satisfaga las necesidades individuales de una empresa y relacionarlas con las best practices de su sector en concreto, proporcionando el rendimiento fiable que las organizaciones necesitan para crecer de forma rentable.

Sólida escalabilidad: la tecnología flexible y potente permite a las empresas de tamaño medio crecer, cambiar y adaptar sus soluciones mySAP All-in-One, que pueden respaldar incluso a las organizaciones de mayor tamaño.

Más información: www.sap.com/spain/allinone



SAP Business One: SENCILLA PERO POTENTE

Para las pequeñas empresas que requieren una funcionalidad de negocio general, SAP Business One es una solución, sencilla pero potente, que cubre las necesidades de automatización de la contabilidad, elaboración de informes, logística y equipo de ventas. Entre los principales beneficios se incluyen:

Rápida implementación: fácil de distribuir y mantener, SAP Business One está basada en estándares abiertos que no sólo soportan la simple integración con otros sistemas sino, también, un aprendizaje más rápido y sencillo para los usuarios.

Coste asequible: con un precio al alcance de las pequeñas empresas, SAP Business One ofrece una amplia gama de funcionalidades de procesamiento de la información, creando nuevo valor con un nivel de inversión razonable.

Mayor productividad y control de costes: la sencilla interfaz ayuda a los empleados a aprender a utilizar el sistema rápidamente, soportando rápidas mejoras de costes y productividad. La funcionalidad “Arrastra y Relaciona” (Drag&Relate) permite a los usuarios vincular, en el escritorio, información procedente de almacenes de datos dispares, simplificando y mejorando el uso de las aplicaciones.

Toma de decisiones de negocio inteligentes: SAP Business One permite a los gerentes obtener, de forma rápida y eficaz, información estratégica procedente de cualquier lugar de la empresa, proporcionando pleno control de la información y de las actividades de la empresa.

Sólida escalabilidad: la tecnología flexible y potente permite a las pequeñas y medianas empresas crecer, cambiar y adaptar su solución SAP Business One con el paso del tiempo.

Los SSP de SAP Business One son los Partners de Canal que distribuyen esta solución proporcionando los servicios completos de software, hardware, implementación y soporte.

Más información: www.sap.com/spain/businessone

VALOR CRÍTICO PARA LAS EMPRESAS PEQUEÑAS

Fácil de utilizar

- Navegación intuitiva.
- Entorno Microsoft® Windows®.
- Sencillas Herramientas de personalización.

Fácil de implementar y mantener

- Rápida implementación y personalización sin problemas.
- Sólida funcionalidad y seguridad de primera clase.
- Sencilla evolución a soluciones más amplias o sofisticadas.

Mayores ventas y rentabilidad

- Funcionalidades de gestión de oportunidades y ventas.
- Funcionalidades de control del rendimiento de las ventas.
- Herramientas de seguimiento de las compras.

Menores costes administrativos

- Optimización de la Introducción de Datos.
- Automatización de tareas.
- Reducción de las comunicaciones con soporte en papel.

Mayor comprensión y control empresarial

- Amplia funcionalidad en la elaboración de informes.
- Fácil acceso a los datos.
- Múltiples herramientas analíticas.
- Mayor control y seguimiento.

GENERANDO UN RÁPIDO RETORNO DE LA INVERSIÓN



Basándose en más de tres décadas de trabajo, ayudando a las empresas a mejorar la base de sus negocios, SAP aporta una nueva eficacia con su **nueva oferta de Soluciones para las PYMES**.

Las soluciones **mySAP All-in-One** y **SAP Business One** ayudan a las Pequeñas y Medianas Empresas a fomentar la colaboración entre empleados, socios, clientes y proveedores a través de las fronteras empresariales. Los productos también integran a usuarios, procesos y datos dentro de una organización y fuera de ella, generando una eficacia inigualable.

Asimismo, estas soluciones aumentan las capacidades de los usuarios de una empresa, ofreciéndoles el acceso, información, aplicaciones y servicios que necesitan para realizar sus trabajos y ayudando a la organización a crecer y prosperar.

Con estas funcionalidades, las PYMES pueden generar nuevo valor empresarial, aumentando los ingresos a través de oportunidades de negocio adicionales, facilitando un mayor nivel de innovación, mejorando la visibilidad de la cadena de suministro y la capacidad de respuesta de los clientes y anticipándose mejor a las necesidades del mercado. Al mismo tiempo, reduce los costes de forma eficaz y optimiza los procesos.

Para más información sobre cómo la oferta de Soluciones SAP para las PYMES puede generar un rápido rendimiento de la inversión para su negocio, o para encontrar su partner de canal local, visite el sitio Web:

<http://www.sap.com/spain/solutions/pymes/>

NUESTROS CLIENTES: SUS OPINIONES NOS AVALAN

Aguas de Reus

Acorde con la misión de la compañía, nos hemos planteado un cambio importante en nuestro sistema de información, adquiriendo para ello una herramienta lo suficientemente potente y ágil, que nos permita mejorar el servicio al cliente y disponer de mayor información para ser más eficientes y eficaces.

En la búsqueda de este nuevo sistema de información hemos encontrado que mySAP.com es actualmente una de las herramientas más potentes de gestión integrada que existe en el mercado y concretamente en nuestro sector, se puede decir que es la única que dispone de una experiencia contrastada y de una adaptación global a nuestros procesos de negocio.

Pablo García Muñiz
Director de Sistemas de Información

Facturación: 10 millones de euros

 **AGÜES DE REUS**



Comercial Fruverpack , S.L.

(Actividad: Distribución de envases para frutas y verduras)

Por medio de la Plataforma e-Business mySAP.com, día a día, nuestros propios objetivos se convierten en logros; obtenemos una información más rigurosa y compacta, permitiéndonos acceder a la misma desde cualquier módulo empresarial. A través de mySAP.com desarrollamos una gestión eficaz del modo más completo y directo.

Antonio Hernández Herrero
Director/Gerente

Facturación: 4,2 millones de euros



Eizategui, S.L.

(Actividad: Constructora/Inmobiliaria)

El proceso de implantación fue realmente corto. En tan sólo tres meses estábamos en productivo y cubiertas las áreas de Control de Gestión, Gestión de Proyectos, Compras, Finanzas y Tesorería

Eduardo Berasategui
Gerente

Facturación: 13 millones de euros



Instalaciones Siderúrgicas

(Actividad: Fabricación de productos metálicos)

Con la adquisición del Sistema R/3 de SAP, Instalaciones Siderúrgicas, S.A. dispone de soluciones de gestión empresarial, con las prestaciones que exigen las grandes corporaciones del sector siderúrgico.

El principal beneficio de la implantación del Sistema R/3 de SAP ha sido la integración de la información y la reducción de costes. A su vez, el fácil acceso a una gestión de compras y financiera tanto por los Jefes de Proyecto como por aquellas personas encargadas de la supervisión general de la actividad.

Jon Albisu
Consejero delegado

Facturación: 8 millones de euros

 **INSTALACIONES SIDERURGICAS, S.A.**





Danves, S.L.

(Actividad: Fabricación de muebles)

Tenemos una empresa en la que creemos hoy y queremos apostar por el futuro, con el objetivo de alcanzar la mejor posición en el mercado. Sin

lugar a dudas, para conseguir nuestros objetivos la elección de la plataforma mySAP.com ha sido decisiva.

Con mySAP.com disponemos de la mejor herramienta para gestionar una PYME como es nuestra compañía.

José Azorín Muñoz
Gerente

Facturación: 6,2 millones de euros



Seaside Hotels, S.A.

(Actividad: Hoteles)

Antes de implantar SAP R/3, nos recomendaron que vigiláramos cuidadosamente los tiempos de implementación, para evitar que estos pudieran dilatarse en exceso. Habiéndose programado conjuntamente todas las fases del proyecto, estas se cumplieron en los plazos programados.

Fernando La Roche
Director Financiero

Facturación: 45,4 millones de euros



Grup Manxa

(Actividad: Fabricación de productos metálicos)

Para acelerar la consecución de los objetivos hemos dotado al grupo de la mejor tecnología de la información, implantando mySAP.com.

La implantación del sistema se ha realizado en seis meses, y destacamos la rapidez en la transferencia de datos, la estandarización de procesos, la integración de datos operativos y financieros, el ahorro de tiempo, la mejora en procesos críticos como la gestión del aprovisionamiento y la logística de venta, la calidad de gestión, el mantenimiento fácil y el coste definido.

Después de la consolidación del sistema esperamos mejorar la interpretación de datos del entorno y la relación con nuestros clientes a través de mySAP SCM y mySAP CRM.

Joan B. Agustí
Director General

Facturación: 25 millones de euros



Grupo Cervezas Alhambra, S.L.

(Actividad: Fabricación de cerveza)

Entre las razones por las cuales el Grupo Cervezas Alhambra apostó por SAP estaba el precio. Nos decidimos por SAP porque teniendo en cuenta las funcionalidades que nos ofrecía y comparado con otros proveedores, era la opción más económica.

Andrés Zabala
Director de Sistemas

Facturación: 37,8 millones de euros



Sáez de Tejada, S.A.

(Actividad: Venta materiales de construcción)

Durante el proceso de selección se evaluaron distintos proveedores en el mercado. Analizados éstos, consideramos que SAP era la opción más competitiva económicamente, ya que su oferta incluía un producto de calidad incuestionable como SAP R/3 y servicios de consultoría y formación acordes a una empresa de nuestra dimensión.

Francisco Sáez de Tejada
Gerente

Facturación: 6 millones de euros



Esteban España, S.A.

(Actividad: Fabricación de embutidos)

El Sistema R/3 de SAP, da respuesta de forma global a las necesidades de gestión y de información de nuestra empresa. Con el Sistema R/3 de SAP, España obtiene una gestión más ágil y eficaz lo que ha permitido mejorar la coordinación entre las distintas estructuras, procesos y eventos de los departamentos y áreas funcionales, permitiendo a cada empleado disponer de toda la información necesaria en todo momento. También valoramos su capacidad de adaptarse al ritmo de crecimiento de nuestro negocio.

Josep. M. Riera
Director de Marketing y Ventas

Facturación: 60 millones de euros



Laboratorios Verkos, S.A.

(Actividad: Laboratorio)

Una permanente exigencia de mejora de métodos unida a nuestra independencia empresarial hacen que la toma de decisiones sea muy rápida. A esta necesidad de respuesta y exigencia de flexibilidad las soluciones de SAP responden a la perfección.

Jaime Serrano Ríos
Director General

Facturación: 8,5 millones de euros



Globo Media, S.A.

(Actividad: Productora de televisión)

Entre las principales razones de seguir apostando por el Sistema R/3 de SAP está la gran aceptación que hasta ahora ha habido por parte de los usuarios por su fácil manejo, adaptación al sistema y por disponer de la gran ventaja de tener información integrada en tiempo real.

Enrique López Contreras
Director de Sistemas de Información

Facturación: 120 millones de euros



Mas información: www.sap.com/spain/customers



In Situ, S.A.

(Actividad: Fabricación textil)

mySAP.com es un sistema que engloba soluciones de ERP, CRM, SCM, etc..., con un alto índice de renovación frente a las nuevas demandas del mercado, por lo que encaja perfectamente en nuestra estrategia de afianzar los procesos financieros, logísticos y productivos.

Además, constituye una herramienta intuitiva, homogénea y de fácil manejo, que acelerará la implantación de las últimas tendencias dentro del ámbito de la gestión empresarial.

Fernando Gil
Director de Sistemas Informáticos

Tiradores Egoki, S.A.

(Actividad: Fabricación de tiradores)

Para nuestro nuevo Sistema de Gestión, hemos elegido SAP porque nos ofrece un software flexible ante futuros cambios de negocio, y nos aporta una base tecnológica avanzada y segura para abordar proyectos de comercio electrónico, B2B o CRM.

Ramón Álvarez
Director General

Facturación: 15 millones de euros



www.sap.com/spain

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



© 2004 by SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp y otros productos y servicios de SAP citados en este documento, así como sus respectivos logos son marcas o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. MarketSet y Enterprise Buyer son marcas propiedad conjunta de SAP AG y Commerce One. Todos los demás productos o servicios que se mencionan son marcas registradas de sus respectivas empresas. Los datos que contiene este documento tienen un propósito meramente informativo. Las especificaciones nacionales de producto pueden variar.